

MONITOR

NOVINY SKUPINY MOTOR JIKOV GROUP

LISTOPAD, PROSINEC 2010

PF 2011



*Radostné Vánoce, mnoho zdraví, spokojenosti
pracovních i osobních úspěchů v novém roce přeje*


Ing. Miroslav Dvořák
Předseda představenstva a generální ředitel

MOTOR JIKOV

1899-2010

111 let společnosti Motor Jikov Group

Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli

Rok se s rokem sešel a zatímco za jedním pomalu zavíráme dveře, jsme plni očekávání, co nás čeká v tom dalším. Konec roku má v sobě jistou symboliku. Více než kdy jindy se pouštíme do hodnocení života, jestli jsme rok prožili tak, jak jsme si přáli, bilancujeme, co jsme udělali dobře, co bychom změnili, které situace jsme mohli řešit jinak a co můžeme příště udělat lépe. Pro některé z nás je prosinec obdobím předvánočního shonu, ale snad všichni se na toto, pravděpodobně nejkrásnější, období v roce těšíme. O tom, jaký byl letošní rok a jaký by mohl být rok 2011, jsem si povídala s průřezovými řediteli i řediteli všech jednotlivých divizí společnosti MOTOR JIKOV Group a.s. Společně vám přejeme šťastný vstup do nového desetiletí a mnoho úspěchů v osobním i pracovním životě.

Bohdana Mrkáčková, redaktorka

Ing. Věra Vrchotová ředitelka pro personalistiku



Paní ředitelko, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v personálním úseku tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

Práce v personálním úseku je práce „o lidech a pro lidi“. Je to o tvorbě a realizaci personální strategie, o zásadách zaměstnanosti, o systému odměňování a zaměstnaneckých výhod, o tvorbě sociální politiky, o

kollektivním vyjednávání s odborovou organizací, o monitoringu zaměstnaneckých vztahů a řešení pracovních vztahů, o postojích zaměstnanců, o profesním rozvoji zaměstnanců, o tvorbě kariérních plánů a plánů dalšího vzdělávání, o tvorbě systému hodnocení zaměstnanců, o náborech a výběru zaměstnanců, o pracovních právních poradenstvích, o legislativně správném vedení personální a mzdové agendy, o tvorbě interních směrnic, o kontrolních auditech, o průzkumových studiích v personální a mzdové oblasti, o situaci na trhu práce, o spolupráci se školami, o výstavách a burzách škol, o spolupráci s personálními agenturami a poradenskými firmami, o tvorbě a realizaci dotačních projektů a v neposlední řadě o spolupráci se státní správou a samosprávou ... Je to práce o spoustě činností, které ve své poskládané mozaice jsou nepostradatelné v každodenním životě firmy a já bych ráda svým kolegyním na „personálním“ i touto cestou poděkovala za jejich zodpovědnou práci.

A co tato práce obnáší pro mě osobně? Především práci náročnou, ale krásnou, tvořivou a zajímavou, plnou každodenních překvapení a nenadálostí a hlavně nikdy nekončící. V prosperující firmě si totiž nikdy nemohu říct: „... tak a mám hotovo ...“.

Konkurenceschopnost firmy závisí mj. i na kvalitních zaměstnancích. Jak je to s implementací personálního rozvoje zaměstnanců v Motoru?

Před pár lety jsem v jednom z článků v Monitoru napsala, že „lidé jsou největším bohatstvím firmy a na jejich rozvoj se zaměřuje každá firma, která chce obstát v konkurenčním boji“. Stále to platí a jsem ráda, že jsme se již na podzim letošního roku mohli vrátit k systematickému vzdělávání a rozvojovým programům našich zaměstnanců. Podrobnější informace jsou uveřejněny v minulém čísle Monitoru.

Rok 2009 byl negativně ovlivněn ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili veškerou pozornost na hledání úspor a snižování nákladů. Jak toto chování ovlivnilo vaši práci?

Ač se nerada ohlížím do minulosti, musím přiznat, že rok 2009 byl pro nás velkým „poučením“. Naučil nás hledat rychlá, operativní a hlavně efektivní řešení, naučil nás snižovat náklady a přitom zvyšovat rentabilitu. Připomenul nám, jak důležitá je zodpovědnost vůči ostatním. Dopady krize v personální oblasti se nám podařilo částečně „snižovat“ přes získané dotace z projektů EU. Hledání alternativních zdrojů financování pro rozvoj našich zaměstnanců se stalo nedílnou součástí naší práce.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v personální oblasti?

Rok 2011 bude opět rokem náročným, stále ještě budeme počítovat dopady „krize“. Rozvoj personální oblasti se odvíjí od podnikatelských plánů, od naplněnosti výroby ... Proto v personální strategii počítáme s cíleným náborem nových zaměstnanců, výraznějším rozvojem stávajících zaměstnanců a s posílením výchovy vlastní „budoucí motorácké“ generace.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřála do dalších let?

Firmě přeji, aby si zachovala významnou pozici na globálním trhu, měla spolehlivé a spokojené obchodní partnery a aby zůstala firmou, ve které stále „bude práce“ pro stovky rodin v našem regionu. Zároveň chci popřát všem našim zaměstnancům pevné zdraví, spokojenost v pracovním i osobním životě a ponechání si umění „radovat se“.

Petr Dušek ředitel pro finance



Pane řediteli, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v úseku financí tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

MOTOR JIKOV je velká společnost, s mnoha úseky a zaměstnanci, firma, která je v platebním vztahu se stovkami zákazníků a dodavatelů. Finanční úsek zodpovídá za cash-flow společnosti, řádný průběh všech finančních procesů, správu portfolia pohledávek a závazků hlavních dodavatelů i jednotlivých divizí skupiny MOTOR JIKOV GROUP. Správným načasováním plateb dodavatelům podporujeme rovněž naše nákupní oddělení. V neposlední řadě zabezpečujeme finanční vztahy se státními institucemi a dbáme o to, aby našim zaměstnancům odešly ve stanovených termínech mzdy včetně všech souvisejících odvodů.

Další oblastí je styk s bankovními ústavami. Jednáme se o zastupci bank, účastníme se vyjednávání úvěrových podmínek a následně zajišťujeme komplexní správu poskytnutých úvěrů. A samozřejmě účtujeme veškeré platební operace. Protože je více než polovina našich tržeb fakturována v zahraničních měnách, převážně eurech a dolarech, věnujeme pozornost také vyjednávání směnových kurzových podmínek tak, abychom pro firmu zajistili zisk a eliminovali případné kurzové ztráty, které mohou hospodářský výsledek firmy velice výrazně ovlivňovat.

Do činnosti finančního oddělení patří také správa vnitropodnikové spořitelny, která nabízí našim zaměstnancům výhodnější úrokové sazby. Zde nás v souvislosti se změnou zákona čeká v roce 2011 výrazná změna, proto se této otázce aktuálně věnujeme a jednáme o možnostech provozu.

Uplynulé dva roky byly negativně ovlivněny ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili veškerou pozornost na hledání úspor a snižování nákladů. Jak toto chování ovlivnilo vaši práci a zaznamenal jste například zvýšený nárůst neplatičů?

Ano, hledání úspor a snižování nákladů byly v posledních dvou letech zřejmě nejčastějšími tématy napříč všemi odvětvími a nevyhnuly se ani nám. Co se týká finančního úseku, zesílili jsme aktivity ve vyjednávání příznivějších podmínek s našimi klienty, dodavateli i bankovními ústavami. Naši hlavní financující bankou je UniCredit Bank a.s., spolupracujeme také s ČSOB a.s. S těmito bankami jsme za několik let spolupráce docílili určitého partnerství. Nutno podotknout, že MOTOR JIKOV GROUP je obrátově velice zajímavá firma a patří v bankovním sektoru bezesporu mezi významné klienty. To nám dává prostor pro vyjednávání výhodnějších úvěrů i poplatků.

Zvýšený nárůst neplatičů jsme nezaznamenali, a to i proto, že o pohledávky jsme se starali více než jindy a obchodně jsme se zaměřili na solidní a solventní firmy. V letošním roce nenastal žádný případ, který bychom byli nuceni řešit právně.

Máme za sebou další rok. Rok, který pracovním jistě nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011?

Po ekonomickém útlumu v roce 2009 a v prvním pololetí

2010, jsme ve druhé polovině letošního již zaznamenali určitou stabilitu a růst a začínáme opět investovat jak do strojního a technologického vybavení firmy, tak do vzdělávání zaměstnanců. Podnikatelské plány pro rok 2011 předpokládají tržby zhruba na úrovni letošního roku, s mírným navýšením. Plánujeme také zvýšení investic do strojního vybavení firmy.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Společnostem holdingu MOTOR JIKOV GROUP přeji k 111. narozeninám i nadále stejné uvážlivé majitelské zacházení a majitelům, kolegům a zaměstnancům do Nového roku mnoho úspěchů v osobním i pracovním životě.

Ing. Zdeněk Prokopec ředitel pro strategický obchod



Pane řediteli, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v úseku obchodu tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

Obecně jakákoliv komunikace se zákazníkem probíhá prostřednictvím úseku obchodu. To zahrnuje vyřizování poptávek, nabídek, objednávek, dodávek, plnění termínů, reklamací a samozřejmě cokoliv mezi tím a komunikací v rámci společ-

nosti. Celkem má MOTOR JIKOV GROUP přes 500 aktivních zákazníků. Abychom se v nich takzvaně „neztratili“ a aby každý zákazník měl zajištěn osobní přístup, jsou zařazeni v divizním uspořádání. To znamená, že každý zákazník má svojí divizi a případně svého prodejce.

Každá firma, která chce uspět v konkurenčním boji, zaměřuje pozornost na nové obchodní příležitosti. Jak hodnotíte obchodní strategii Motoru?

V období 2006/2007 zpracoval management MOTOR JIKOV GROUP strategii firmy, která obsahovala cílové oblasti rozvoje firmy. Z těch hlavních to byla orientace na spolupráci s výrobci užitkových automobilů, „zelené technologie“ a rozvíjení a růst vztahů se stávajícími zákazníky. Samozřejmě je naší ambicí realizovat vše rychleji a ve větším rozsahu, takže z tohoto pohledu nebudeme nikdy spokojeni, ale řekl bych, že se nám vytýčení cíle daří z velké části plnit. To dokazují naše nové aktivity v oblasti zařazení na plnění stlačeného zemního plynu (CNG) do vozidel nebo rozvinutí spolupráce s firmou Scania. Za rozvoj vztahů se stávajícími odběrateli je možné uvést firmu Brose, kdy je nárůst objemu obchodu v řádu desítek procent.

Uplynulé dva roky byly negativně ovlivněny ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili pozornost zejména na hledání úspor a snižování nákladů. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

V každém případě jednání nebyla jednoduchá, každý se snažil přežít na úkor druhých – dodavatelů. O tom, že se nám podařilo toto období překonat, svědčí mj. i to, že jsme neztratili žádného z klíčových zákazníků a naopak pracujeme na nových projektech pro další období. I pozitivní výhledy ekonomických výsledků firmy nesvědčí o tom, že bychom naše produkty prodávali „pod cenou“.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny ve Vaší oblasti?

Rok 2011 nebude vůbec lehký, nesmíme propadnout iluzi, že krize je za námi a není potřeba být opatrní. Stejně tak zvládnutí nových projektů bude klíčové. V plánu

Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli

máme rozšíření o další oblasti výrob/produktů, nicméně tyto záměry jsou ve stádiu příprav bez možnosti volného publikování konkrétních detailů. Realizace těchto kroků povede ke zvýšení konkurenceschopnosti podniků MOTOR JIKOV GROUP.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Velmi rád bych, aby firma dokázala udržet a rozvíjet osobní přístup ve vztahu k zákazníkům, pokračovat v zásadách férového obchodování, vždyť naše strategie je založena na dlouhodobých vztazích se zákazníky. Společnosti MOTOR JIKOV GROUP přejí mnoho motivovaných a talentovaných zaměstnanců, kteří budou společnost dále rozvíjet a přinášet nové nápady.

Jiří Macháček ředitel pro služby



Pane řediteli, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v úseku služeb tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

Společnost MOTOR JIKOV Group a.s. je firma se širokým spektrem poskytovaných služeb v lokalitách České Budějovice, Soběslav, Jindřichův Hradec a Nové Hradce, proto i rozsah činností našeho úseku je velmi široký. Počínaje ostra-

hou objektů, přes zabezpečení stravování zaměstnanců, bezpečnosti a hygieny práce, nebo požární ochranu a ochranu životního prostředí, až po správu a opravy objektů, revizi zařízení a budov, dodávky energií a údržbu venkovních prostor. Tím ale výčet aktivit zdaleka nekončí. Do našich činností spadá dále například údržba energetických zařízení a sítí, archivace, oblast civilní ochrany a telekomunikačních služeb nebo provozování ubytovny v České Budějovicích. Všechno jsou to věci, z nichž některé je potřeba zajišťovat průběžně po celý rok, u jiných je nezbytné hlídat konkrétní nastavené termíny a lhůty a v neposlední řadě je nutné operativně reagovat na vzniklé situace. Kromě toho zastupují jednotlivé divize a společnosti skupiny MOTOR JIKOV při jednáních s úřady, ať už se jedná o inspekce práce a životního prostředí, stavební úřady a další instituce. Činností je celá řada, jedná se o práci různorodou a nezbytnou pro bezproblémový chod firmy.

Uplynulé dva roky byly negativně ovlivněny ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili veškerou pozornost na hledání úspor a snižování nákladů. Jak se toto chování odrazilo ve vaší práci?

Do roku 2008 jsme do firmy investovali vysoké částky na její rozvoj. Firma je technologicky na vysoké úrovni a při srovnání s jinými průmyslovými firmami si vede skutečně velmi dobře. Díky tomu jsme mohli v době krize investičně polevit a zaměřit pozornost na hledání nových obchodních příležitostí. I my jsme samozřejmě snižovali náklady. S dodavatelem energií jsme jednali o možných úsporách energie, stavební práce probíhaly jen v nezbytně nutných případech, kdy se jednalo hlavně o opravy havarijního charakteru nebo úpravy související s ochranou životního prostředí. Největší investice loňského roku souvisela s přestěhováním části výroby z Jindřichova Hradce do Soběslavi, kdy jsme výrazněji investovali pouze do rekonstrukce objektů v Soběslavi. V roce 2010 již investice do oprav objektů v rámci celé skupiny MOTOR JIKOV GROUP představuje částku téměř 8 milionů korun.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011?

Ekonomickou stabilizací skupiny MOTOR JIKOV GROUP dochází opět k nárůstu akcí souvisejících s rozvojem firmy a s těmito investicemi do oprav objektů a nákupu vybavení počítají i plány pro příští rok. Tak, jak situace dovolí, budeme se věnovat další modernizaci firmy. Plánujeme opravu některých budov, nové klimatizace, osvětlení i energetické rozvody.

Finanční rezervy hledáme nejen u nás, ale snažíme se využít i

možností evropských dotačních programů. Například, pokud budeme úspěšní v programu EKO-ENERGIE, budeme moci investovat několik milionů korun do zateplení objektů a změny systému vytápění v Soběslavi.

Dále nás v souvislosti s přípravou projektu nízkotlakého lití čeká příprava prostor pro umístění tohoto zařízení v horním areálu v Českých Budějovicích. Předpokládáme náklady ve výši asi 4,5 milionů korun pokryjí celkovou rekonstrukci objektu. V příštím roce nás čekají také vyšší výdaje na elektrické energie, kdy cenu navýší příplatek na obnovitelné zdroje. Očekávám nárůst zhruba o 5 %.

Navzdory tomu, že situace na trhu není ještě zdaleka taková, jak bychom si představovali, vidím rok 2011 poměrně pozitivně. V předchozích dvou letech jsme ukázali, že jsme silná firma a v těžkých situacích si umíme poradit. Jsem přesvědčen o tom, že nejhorší období už máme za sebou a budeme se moci plně soustředit na další rozkvet společnosti.

Ing. Jiří Dráb ředitel pro systémy jakosti, environmentu a BOZP



Pane řediteli, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v úseku systému jakosti, environmentu a BOZP tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

Jedná se o celou řadu činností. Například řízení, přípravu a koordinování všech certifikací systémů jakosti, ochrany životního prostředí (OŽP) a bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP) v jednotlivých spo-

lečnostech a navrhování strategií v této oblasti, a řízení a koordinaci zpracování řídicích aktů odborných útvarů v oblasti managementu jakosti OŽP a BOZP. Do těchto činností spadají samozřejmě různé další související činnosti, jako je zajišťování provázanosti jednotlivých systémů, sledování změn v systémech managementu jakosti, OŽP a BOZP v normách, nebo sledování vývoje a trendů v oblasti systému jakosti, včetně posouzení jejich potřeby pro organizaci a jejich implementace do systémů společnosti a řídicích aktů.

V oblasti práce se zákazníky se pak jedná hlavně, ve spolupráci s vedením jednotlivých společností, o přípravu, řízení a vedení zákaznických auditů. Do oblasti působnosti úseku samozřejmě spadají i neplánované inspekce funkčnosti jednotlivých systémů a s tím související další činnosti. Většina těchto činností je realizována v úzké spolupráci s ostatními odbornými úseky, což napomáhá jejich postupnému a hlavně účelnému sjednocení v rámci celé skupiny MOTOR JIKOV GROUP.

Dále do činnosti úseku patří také vedení, řízení a správa činností v oblasti organizace a techniky řízení (OTŘ), řízení oblasti ochranných známek, patentů a průmyslových vzorů a oblast zlepšovacích návrhů.

Myslím, že toto je zhruba základní informace o tom, co obnáší práce v úseku systému jakosti, environmentu a BOZP, pro základní představu stačí a není nutné zde uvádět další podrobnosti.

Každá firma, která chce uspět v konkurenčním boji, zavádí systémy jakosti. Jak je to s implementací systému jakosti v Motoru? V čem spatřujete výhody nebo případné nevýhody procesu implementace?

O této problematice jsem již velmi často mluvil v předchozích číslech Monitoru, proto se pokusím odpověď krátce shrnout. MOTOR JIKOV má v převážné většině divizí implementovaný systém jakosti dle automobilových norem ISO/TS 16949 a v ostatních minimálně ISO 9001. Systém implementovaný v Motoru je hodnocen jak při certifikačních auditech, tak od našich zákazníků jako systém, který je na velmi dobré úrovni a splňuje jejich požadavky. O tom svědčí i naše dodávky do oblasti automobilového průmyslu.

Výhody implementace systému jakosti spatřuji v nastavení jednotných standardů na úrovni, jakou od nás požadují naši odběratelé, zavedení pořádku v jednotlivých procesech, nastavení jednotlivých činností tak, aby zajišťovaly

minimalizaci chyb, stabilní jakost a hlavně konkurenční výhodu při zajišťování dalších zakázek.

Nevýhody procesu implementace systému jakosti jsou většinou způsobovány vlastními postupy implementace dané konkrétní organizace, nebo nepochopením cíle zavedení systému. Jinak vlastní systém nezavádí nic jiného, než to, co v normálním soukromém životě při provádění jednotlivých činností automaticky provádíme. Třeba i podvědomě.

Rok 2009 byl negativně ovlivněn ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili veškerou pozornost na hledání úspor a snižování nákladů. Jak se toto chování odrazilo ve vaší práci?

Systémy jakosti, OŽP a BOZP, jsou trochu specifické z hlediska působení krize. Jedná se vlastně o postupy stanovené pro provádění určitých činností. Proto je někdy situace taková, např. v době krize, že vzhledem k hledání úspor dochází ke zdokonalování těchto postupů, protože nejakostní výroba a tím finanční ztráta nebo ztráta zákazníka je věc, kterou v době krize nechce absolvovat žádná společnost. Samozřejmě, že i tato oblast byla ovlivněna omezením nákladů, stejně jako ostatní oblasti.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké další změny v oblasti jakosti, environmentu a bezpečnosti práce?

Věřím, že rok 2011 bude pro společnost úspěšným rokem. Z hlediska managementu jakosti, OŽP a BOZP nás v nadcházejícím roce čeká mnoho práce, protože s implementací nového informačního systému v MOTOR JIKOV GROUP jsou přepracovávány všechny řídicí akty tak, aby odpovídaly prováděným činnostem a novému informačnímu systému. Rok 2011 bude rokem, kdy všechny procesy a činnosti budou dopracovávány, prověřovány jejich vazby a doplňovány o požadavky OŽP a BOZP.

Z hlediska změn nás samozřejmě čeká promítnutí všech organizačních změn, které ve společnosti proběhly, do jednotlivých systémů. Zároveň chceme rok 2011 využít na přípravu jednotlivých společností na certifikace ze systému OŽP v roce 2012 a realizovat činnosti dle požadavků systému BOZP.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Přeji firmě, aby se jí dařilo v podnikání a aby fungovala minimálně dalších 111 let. Jinak bych závěrem rád popřál všem zaměstnancům šťastný nový rok a hodně zdraví a osobních úspěchů v roce 2011.

Michal Šebek ředitel pro strategický nákup a jakost



Pane řediteli, představme v úvodu čtenářům, co obnáší práce v úseku jakosti tak velké firmy, jakou je MOTOR JIKOV.

Nevím, jestli je možné, zde všechny činnosti definovat. Ale pokud bych začal od konce, tedy od skutečnosti, že cílem naší práce je, aby ze společnosti odcházely jen stoprocentně kvalitní výrobky a do naší skupiny podniků nevstoupil jediný

dodavatelský zmetek, tak vše, co k tomuto cíli vede, je naše práce a to jak ve výrobě, tak v obslužných odděleních. Nicméně platí, že kvalita se nekontroluje, ale vyrábí. Věnujeme se tedy kontrole systémů a procesů, definování a zavádění nápravných opatření, zpětné vazbě, nebo jak také říkám, nastavení zrcadla našim pracovníkům, a vyvíjení takového tlaku a činností, abychom jakékoliv nekvalitě předcházeli.

Každá firma, která chce uspět v konkurenčním boji, zavádí systémy jakosti. Jak je to s implementací systému jakosti v Motoru? V čem spatřujete výhody nebo případné nevýhody procesu implementace?

Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli

Musím říci, že systém jakosti je v naší skupině rozhodně zaveden. O tom svědčí i výsledky certifikací nebo zákaznických auditů. Stejně tak se již nyní pod vedením kolegy pana Drába připravují certifikace společností na rok 2011. Co považuji v našem systému jakosti za nejsložitější a nejtěžší, je dodržování tohoto systému a práce dle něho. Je to jako ve sportu, kde „není nejtěžší vyhrát, ale své prvenství obhájit“. Často se vyskytují situace, kdy musíme být kreativní a velice operativní, situace, kdy hledáme to nejrychlejší vyřešení problému a v těchto chvílích a při těchto řešeních zapomínáme na systém a pravidla hry. Stejně tak někdy pro řešení jedné věci zapomínáme na souvislosti a vazby na druhé neméně tak podstatné a pro chod společnosti důležité.

Nedostatkům ve výrobě se zřejmě absolutně zabránit nedá. Které metody se Vám nejvíce osvědčily?

Těch metod je strašně moc a všechny mají v podstatě jeden cíl: „Be Better“. Vyhovuje mi každá metoda, kde je jasná a otevřená komunikace s těmi, kdo s daným problémem přicházejí dennodenně do styku, ať již se jedná o pracovníky ve výrobě nebo ředitele divize, kde je jasná vizualizace aktuálního a cílového stavu, kde najdete odpovědné lidi, termíny, úkoly a hlavně, kde všichni mají společný cíl, za kterým jdou.

Jak je to v současné době s konkurencí v průmyslu?

Pokud nabídka převyšuje poptávku, vzniká zdravé konkurenční prostředí a konkurence je pro jakékoliv podnikání a prostředí zdravá. Mám v tomto směru rád vyjádření pana prezidenta Klause „o neviditelné ruce trhu“. Myslím, že na trhu je stále ještě větší nabídka než poptávka, ale již od poloviny roku se v některých oblastech průmyslu tento poměr mění. Uvidíme, jestli se jedná o jev dlouhodobý nebo jde jen o dočasný efekt toho, že všichni redukovali své kapacity, nyní se dostávají na jejich vrchol a kladou si otázky co dál. Sleduji u našich dodavatelů jejich určitou naplněnost projevující se delšími dodacími lhůtami a tlakem na informace k přesnějším výhledům.

Rok 2009 byl negativně ovlivněn ekonomickou krizí, v jejímž důsledku firmy, dodavatelé i zákazníci zaměřili veškerou pozornost na hledání úspor a snižování nákladů. Jak se toto chování odrazilo ve vaší práci?

Myslím, že není nutné mluvit hned o „negativnu“. Každý z nás zná jistě firmy, které díky krizi objevily nové možnosti a obchodní příležitosti. I my jsme začali realizovat věci, o kterých jsme předtím jen dlouze mluvili, dostali jsme se např. k otázce vázanosti našeho kapitálu v zásobách. Nyní máme o 40 procent nižší zásoby, než jsme mívali dříve, není to stejný poměr jako u propadu výkonů. Jsem přesvědčen, že sami o sobě, bez uvědomení si tohoto rizika a tlaku, bychom nikdy takto naše zásoby neoptimalizovali. V roce 2010 jsme jejich obrátkovost ještě vylepšili. Toto je jeden příklad z mnoha, které jsme realizovali. Chování dodavatelů a zákazníků se odrazilo v mé práci v tom směru, že jsem se ubezpečil, že je stále možné dělat věci lépe než předtím.

Poznamenala krize nějak Vás osobně?

Určitě, každý se v této době mohl mnohému naučit. Ať již to jsou reakce okolí na změny, které se uskutečnily, jak je komunikovat a realizovat. Krize u mě osobně přispěla k uvědomění si, že ne vše je rychlé, je třeba mít více trpělivosti a člověk musí být obezřetný. Potvrdilo se mi také pravidlo, že „co bylo včera, nemusí být dnes“.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatří k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké další změny v oblasti jakosti?

Rozhodně jsem názoru, že nemáme vyhráno a že krize není zažehnaná. Situace je určitě klidnější a na trhu už není taková podrážděnost, někdy až hysterie, u smluvních partnerů. Myslím, že tím, jak jsme se vyrovnali s rokem 2009, a to díky přístupu všech zaměstnanců, jsme vytvořili dobrý základ k dalšímu rozvoji firmy. V roce 2010 jsme stabilizovali naše procesy a postupy a sžívali jsme se s nastolenými změnami. I v příštím roce budeme s vědomím, že zde chceme být i dalších 111 let, pokračovat v dalším rozvoji a optimalizaci všech procesů a zvyšovat přidanou hodnotu. V oblasti jakosti se budeme především, vedle činností vedoucích ke zvyšování kvality práce a systémů, zaměřovat na tyto tři oblasti: a) dokončení dvouletého výcviku interních auditorů; b) dostat

všechna data o jakosti do našeho informačního systému a tím lépe řídit a identifikovat zmetkovitost a za c) nastavit procesy, kontroly a systém práce v oblasti víceprací tak, abychom tyto náklady přesně identifikovali a systematickou prací snižovali.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Osobně bych jí popřál větší interní konkurenci ve všech rovinách řízení a zaměstnanců. Jen tak se dokáže stále chovat dravě, živě, reagovat na okolí a podněty zvenčí. Firmě přeji, aby si udržela své jméno a dále se rozvíjela nejméně dalších 111 let. Všem jejím zaměstnancům přeji úspěšný nový rok 2011.

Ing. Radomír Hrouda ředitel divize Jednoučelové stroje



Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?

Potěšilo mě, že jsme si i navzdory obtížné hospodářské situaci, kdy v uplynulých dvou letech docházelo ke snižování obrátů, dokázali udržet svou pozici na trhu, klienty a zakázky. Ptáte-li se, co mě letos zklamalo, ani zde se v odpovědi nevyhnu ekonomické krizi. Při tvorbě podnikatelských plánů pro letošní rok jsme již počítali s určitým oživením na trhu, které sice přišlo, ale ne v očekávaných hodnotách. Výsledkem je nenaplnění ukazatelů plánů v prvním pololetí, a ačkoliv byla druhá polovina roku znatelně lepší, celoroční plánované hodnoty se nám naplnit nepodařilo.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Vlivem krize jsme byli donuceni jednat s našimi významnými dodavateli komponent o snižování cen, zkracování termínů dodávek i nových platebních podmínkách. S potěšením mohu říct, že s většinou dodavatelů byla jednání velice korektní a vstřícná a domluvili jsme se na podmínkách k oboustranné spokojenosti.

Zaznamenali jste výraznější odliv zákazníků?

Prakticky u všech našich stávajících zákazníků jsme zaznamenali pokles investic a až v závěru letošního roku se u nich začínala opět projevovala chuť a potřeba investovat do dalších projektů. Nejen, že jsme žádného ze stávajících dlouhodobých zákazníků neztratili, naopak jsme tři nové získali.

Snaha o udržení firmy na trhu nás nutila intenzivněji hledat nové obchodní příležitosti. Paradoxně nám krize pomohla k novým obchodům nahrazením některých zkrachovalých firem v rámci naší konkurence ve střední a západní Evropě. Jejich odchodem se otevřel prostor pro nás a my jsme této šance úspěšně využili.

Přinesl letošní rok nové projekty?

V naší branži není otázka získání nové zakázky krátkodobou záležitostí. Od prvního jednání se zákazníkem, přes mnohdy složitá a zdlouhavá vyjednání podmínek spolupráce až po podpis smlouvy a vlastní rozběh zakázky uplynou týdny, v některých případech i měsíce. V průběhu letošního roku jsme ale jak s našimi stávajícími, tak novými, zákazníky zahájili celou řadu jednání, z nichž některá mají už výsledky, u některých předpokládáme rozjezd spolupráce v průběhu příštího roku. Zmínil bych například projekt výroby dvou montážních linek pro firmu Edcha Automotive a s firmou Bramac, výrobcem střešních tašek, jednáme o projektech pro výrobní závody v Čechách i v zahraničí. Naše jednoučelové stroje poputují do závodů na Slovensku, ale také do Rakouska, Maďarska nebo Slovinska.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Jednoučelové stroje v konkurenčním boji s dalšími firmami?

Uspěl v konkurenci strojírenských firem a dlouhodobě se udržet na trhu, obnáší tvrdou systematickou práci. Konkurence je velká a situace na trhu vytváří tlak na snižování

cen a zkracování realizačních termínů zakázek. O schopnosti divize Jednoučelové stroje umět se těmto trendům a tlakům přizpůsobit svědčí to, že ustála hospodářskou krizi a portfolio zákazníků se neustále rozšiřuje.

Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

V roce 2011 očekávám další oživení v naší oblasti podnikání. Závěr letošního roku přinesl nárůst obchodů a naši zákazníci signalizují zvýšené požadavky na investice i v průběhu příštího roku. Na základě těchto informací jsme již zahájili a budeme pokračovat v posilování našeho pracovního týmu, zejména co se týká konstrukčních kapacit. Posílili jsme řízení výrobního úseku a aktuálně probíhá výběrové řízení na konstruktéry.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Motoru přeji, aby i v dalších letech a desetiletích pokračoval v nastolené tradici strojírenské výroby. Aby i další generace byly hrdé na naši činnost a úspěch firmy MOTOR JIKOV tak, jako my se dnes s úctou díváme na práci našich předků.

Ing. Josef Papež ředitel divize Mechanizace



Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?

Dobrá zpráva pro naši divizi je zvyšující se koupěschopnost koncových zákazníků a stálý zájem o naše výrobky. Dále stoupající počet požávek o spolupráci a kooperaci s naší divizí v oblasti obrábění, montáží a servisu. Naopak jsme nebyli spokojeni s objemem prodeje našich výrobků pro některé zákazníky, kde jsme čekali více. Zde se musíme sami zamyslet, zda něco neděláme špatně.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek jednak hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Hledání úspor je pro nás každodenní práce. Na zdražování komodit reagujeme větší intenzitou práce techniků jak v nákupu, tak i v konstrukci a technologii, hledáme cesty, jak toto eliminovat nebo někde jinde najít úsporu a celkové náklady udržet v přijatelných mezích. Krize nás mnohému naučila.

Zaznamenali jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Pokles jsme nezaznamenali. Máme poměrně stabilní zákazníky v České republice a Slovensku a samozřejmě neustále hledáme zákazníky nové, nejen pro naše tradiční výrobky. Mezi naše priority patří rozšiřování sítě zákazníků hlavně za hranicemi republiky, kde cítíme velký potenciál. Země jako Německo a Polsko patří mezi naše tradiční odběratele, první kontakty jsme již navázali v celé řadě dalších zemí, z nichž bych zmínil například Rumunsko, Litvu, Irsko, Dánsko nebo Ukrajinu. V souvislosti s těmito novými zákazníky očekávám, že v nadcházející sezoně dojde k navýšení prodeje našich výrobků.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Každoročně připravujeme pro zákazníky určité inovace našeho sortimentu. V roce 2010 jsme se soustředili hlavně na stabilizaci prodeje a čekali jsme, co udělá první sezona po krizi. Pro sezonu 2011 chystáme více. Například dále rozšiřujeme servis, od ledna budeme provádět servis ručního nářadí Lux pro obchodní řetězec OBI v České republice, u sekaček měníme barevné provedení, u některých zavádíme větší kola a s tím je spojená dosti velká úprava ostatních částí. Dvoububnové a jednobubnové sekačky zlepšujeme zejména v oblasti kvality, snížení hlučnosti převodovek a zvýšení životnosti některých částí. V těchto týdnech probíhá vzorkování u zákazníků, o jednotlivých modernizacích pohovoříme v některém z dalších čísel novin Monitor.

Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli • Rozhovory s řediteli

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Mechanizace v konkurenčním boji s dalšími firmami?

To je složitá otázka. V České republice a Slovensku jsme tři výrobci s podobným sortimentem. Z hlediska celkových tržeb za bubnové sekačky jsme vpředu. Z hlediska sortimentu ale máme co dohánět, proto například znovu zavádíme v určité inovaci systém Robus se širokým záběrem doplňků na osvědčené a kvalitní podvozky známé z dvoububnových sekaček. O našich cílech za hranicemi jsem již hovořil.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

Máte pravdu, nebyl to jednoduchý rok, ale který je? Od toho příštího roku očekávám určitou stabilizaci tržeb k zavedeným zákazníkům a s ní vyplývající rozšíření prostoru a času pro zintenzivnění práce na spolupráci se zahraničím. V tomto ohledu jsme letos posílili úsek prodeje. Rovněž posilujeme propagaci a reklamu naší divize, protože bez toho se obtížně zvyšují tržby a zavádí se nové výrobky.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Firmě přeji do dalších let mnoho nových a spokojených zákazníků, kvalitní, stabilní a soudržný pracovní kolektiv. Dále bych určitě popřál další rozvoj v současných oborech a úspěšné hledání nových oborů.

Radek Mach
ředitel divize Slévárna litiny**Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?**

Každý rok sebou přináší určitá pozitiva a negativa. Pokud jste dobře připraveni, pozitiva vás neminou, pokud ne, tak si negativa vytváříte sami. Podobně tomu bylo i v roce 2010. Přípravě na rok 2010 jsme věnovali velké úsilí a větší část úkolů byla splněna. Proto mohu říci, že v roce 2010 v naší divizi Slévárna litiny převládla spíše pozitiva. Konkrétně jsem potěšen, že opatření aplikovaná v letech 2008 až 2010 mají pozitivní dopad do divize a jsou tak hmatatelným důkazem, že nastartovaný směr je směr správný. Na druhé straně určité zklamání je pro mě tempo zaváděných změn a jejich systémové zapracování do standardního provozu divize.

Konkrétně jsem potěšen, že opatření aplikovaná v letech 2008 až 2010 mají pozitivní dopad do divize a jsou tak hmatatelným důkazem, že nastartovaný směr je směr správný. Na druhé straně určité zklamání je pro mě tempo zaváděných změn a jejich systémové zapracování do standardního provozu divize.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Tyto skutečnosti měly za následek otevření daleko hlubší diskuse o efektivitě, rentabilitě a produktivitě jednotlivých provozů. Výstupem bylo mnoho dílčích kroků, které vedly především ke stabilizaci situace. Nutno říci, že tyto kroky nebyly vždy bezbolestné, ale s odstupem času lze konstatovat, že byly nutné a splnily svůj úkol. Do budoucnosti očekávám, že se témata rentability a produktivity stanou každodenní náplní naší práce a budou pozitivně ovlivňovat naši práci tím, že nám otevřou nové cesty k prosperitě.

Zaznamenali jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Vlivem ekonomické krize došlo spíše k výraznému snížení objemů u jednotlivých zákazníků, větší odliv zákazníků jsme nezaznamenali. V průběhu roku 2010 docházelo k pozvolnému oživení trhu a výhledy pro počátek roku 2011 signalizují pokračování tohoto trendu. Přesto návrat na objem výroby roku 2008 očekáváme až v roce 2012. Dopad ekonomické krize má totiž ještě jednu stránku. V letech 2009-2010 došlo generačně k ukončení několika projektů a jejich obměna v současné chvíli vázne. Důvodem je především pozastavení nových projektů zákazníkem, zvýšený konkurenční boj o nové projekty a omezené kapacity pro vývoj. V neposlední řadě má ekonomická krize za příčinu i změnu obchodní filozofie nových projektů. Zde

jsou kladeny daleko větší nároky na logistickou stránku projektů, rozšířil se technicko-technologický záběr těchto projektů a v oblasti kvality došlo k zpřísnění parametrů požadovaných odlišků.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Co se týká nových projektů, rozdělil bych rok 2010 na dvě části. První pololetí bylo celkově na nové projekty chudší a šlo spíše o projekty u stávajících zákazníků, které nahrazovaly ukončené projekty nebo snížení objemu výroby u těchto zákazníků v důsledku ekonomické krize. V druhém pololetí došlo k výraznějšímu oživení trhu, což mělo za následek větší počet poptávek. Pozitivní je především větší úspěšnost samotné realizace nových projektů a získání několika nových odběratelů. Zde bych například zmínil úspěšně se rozvíjející projekty s firmou BressKamp, Lodi nebo společností HIRAGANA.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Slévárna litiny v konkurenčním boji s dalšími firmami?

Každá společnost, která dokáže v současné době úspěšně čelit dopadům ekonomické krize, tím dokazuje i svoji konkurenceschopnost. Jsem přesvědčen, že divize Slévárna litiny v konkurenčním boji s dalšími firmami obstála. Bylo by ale špatné si myslet, že je tento boj dobojován a uspokojit se stávajícím stavem. Bezpochyby nás čekají nové výzvy a je nutné nejenom v této oblasti odvést ještě pořádný kus dobré práce.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

V očekávání roku 2011 jsem mírný optimista. Vývoj posledních měsíců ukazuje na zvýšenou poptávku od našich zákazníků. Této skutečnosti je třeba využít a věnovat oblasti obchodu patřičnou pozornost. Proto již nyní dochází ke změně řízení nových projektů s technickou podporou v rámci celé společnosti MOTOR JIKOV Slévárna a.s., určitým přínosem bude i efektivnější plánování a řízení jednotlivých zakázek v rámci informačního systému. Pro potvrzení nárůstu objemu obchodování je nutno udělat několik změn i v oblasti výroby. Pro rok 2011 se chceme zaměřit především na zvýšení efektivnosti a produktivity práce. Máme připraveny některé projekty na lepší využití technologií a větší pozornost musíme věnovat oblasti kvality a zamezení zbytečného plýtvání.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Společnosti MOTOR JIKOV do dalších let přeji, aby jako ryze česká společnost i nadále potvrdila stabilitu a úspěšnost ve svém oboru podnikání. Zdárné překonání dopadu ekonomické krize a mnoho úspěšných projektů, které navážou na naši úspěšnou historii.

Ing. Vladimír Kubeš
ředitel divize Formy**Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?**

Potěšilo mě, že se nám i přes nelehké období podařilo udržet kompletní pracovní kolektiv, relativně dostatečný a plynulý přísun zakázek a nemuseli jsme přistupovat k žádným dramatickým opatřením.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Hospodářská recese způsobila pokles poptávky na trhu o 20 až 30 procent. Tato situace, a z ní plynoucí nervozita u našich zákazníků a dodavatelů, se projevila zvýšeným tlakem na snižování cen. Zaznamenali jsme také zvýšený tlak na zkracování termínů dodávek, což bylo zapříčiněno zejména nerozhodností ze strany zákazníků, kteří mnohdy čekali s rozhodnutím o zakázce do poslední chvíle. Velmi často se setkáváme s tím, že zákazník

požaduje na jedné straně dodání služby v kratším termínu a za nižší cenu, na straně druhé požaduje ale vyšší kvalitu. Bohužel nepředpokládám, že by se tento trend v krátkodobém horizontu změnil a tak nezbývá, než se s touto situací vyrovnat. Proto neustále hledáme vnitřní rezervy a cesty ke zvyšování produktivity práce. To samozřejmě platí i v období konjunktury, ale v současnosti se tato potřeba projevuje s větší naléhavostí.

Zaznamenali jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Pokles poptávky jsme zaznamenali, což nás motivovalo k hledání nových zákazníků, ale o žádného ze stávajících zákazníků jsme nepřišli. Naši klienti patří mezi špičkové slévárny, s krizí se dokázali vyrovnat a v posledních měsících pozorujeme opět zvyšování naplněnosti jejich výrobních kapacit, kdy se v podstatě dostávají na úroveň v předkrizových letech.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Co se týká nových projektů, divize Formy participuje na přípravě projektu nízkotlaké slévárny, což obnáší zvládnout know-how výroby forem pro lití hliníku s nízkým tlakem. Nově jsme zahájili výrobu několika forem pro firmu Magna Donely a jednáme s dalšími zákazníky jak v Čechách, tak v sousedních zemích. Nabízí se nám například možnost spolupráce s firmou POLAK, která se kromě automobilového průmyslu orientuje i na dodávky do jiných oblastí průmyslu. Tato spolupráce by pro nás znamenala přínos mj. i ve snížení závislosti na automobilovém průmyslu a jeho ekonomických cyklech.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Formy v konkurenčním boji s dalšími firmami?

Divize Formy disponuje velice kvalitním týmem pracovníků s vysokou kvalifikací, což je základní předpoklad pro vyřešení problémů, které s sebou doba přináší. Umím si představit, že s lidmi, kteří rozumí své práci a jsou ochotní v případě potřeby zvýšit své pracovní úsilí i nad rámec pracovní doby, dokážeme zvládnout náročné úkoly, které před námi stojí. Mám na mysli zejména racionalizaci výroby a zvýšení produktivity práce tak, aby se snížení cen neprojevilo v ekonomickém zdraví firmy a ta i nadále mohla splňovat požadavky zákazníků, dodavatelů, zaměstnanců a v neposlední řadě i majitelů. Některé úspěšné racionalizační projekty v minulosti dávají dobrý předpoklad, abychom zvládli další prvky automatizace výroby a zvyšování kvality produktů, což je jediná možná cesta k úspěchu. V rámci automatizace výroby a další modernizace firmy uvažujeme v příštím roce například o pořízení nové hloubičky s automatickou výměnou obrobků a elektrod. Divize Formy je moderní, personálně i technologicky vyspělá firma a má všechny předpoklady pro to, aby v konkurenčním boji s dalšími firmami obstála a udržela si i nadále dobrou pozici na trhu.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

V naší oblasti, tj. oblasti výroby forem, se pokles poptávky začal projevovat se zpožděním zhruba tři čtvrtě roku a se stejným zpožděním lze předpokládat i oživení výroby. To znamená, že pozorujeme-li oživení u našich zákazníků někdy od druhého pololetí 2010, předpokládáme, že příští rok se projeví i u nás. Odborníci a ekonomové na celém světě diskutují o tom, jestli je toto oživení stabilní a trvalé. Názory jsou rozdílné ale já osobně jsem v tomto ohledu opatrný optimista. Očekávám mírný růst zhruba ve výši 10 procent, se stejným růstem počítají i naše podnikatelské plány pro rok 2011. Proto ani neplánujeme nějaké zásadní změny, chceme se věnovat implementaci nové hloubičky do výrobního procesu, tím zvýšit produktivitu v řádu jednotek procent a zároveň zvýšit přesnost a spolehlivost výroby.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Pokud se podíváme na stodesetiletou historii firmy, je vidět její nepřetržitý vývoj jak v oblasti výrobků, tak v počtu zaměstnanců. To jsou rozhodně zavazující ukazatele pro všechny pracovníky firmy. Proto firmě a lidem v ní přeji, aby dokázali navazovat na staré tradice a rozvíjet firmu tak, aby za dalších minimálně 100 let stále úspěšně působila na trhu stejně, jak se to dařilo našim předkům.

Ing. Milan Vančata ředitel divize Průmyslové výroby



Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?
Určitě mě potěšilo, že se zlepšila situace našich předních zákazníků oproti loňskému roku a narostl zájem o naše výrobky. To samozřejmě mělo pozitivní vliv na plnění podnikatelského plánu. V této chvíli již mohu říci, že se nám jako celé divizi podařilo naplnit plán letošního roku.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Růst cen komodit je fenomén posledních let a samozřejmě, že dopadá i na naše podnikání a ovlivňuje negativně naše výsledky. Především u výroby s vysokou materiálovou náročností dochází k růstu nákladů, které však nelze ve všech případech přenést na zákazníka, s ohledem na konkurenceschopnost našich výrobků. Bráníme se tomu samozřejmě hledáním rezerv, vybíráme nové dodavatele, kteří nám přinesou úspory, navrhujeme změny designu a podobně. Částečně se nám daří negativní vliv eliminovat.

Zaznamenali jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Naše divize má dva hlavní zákazníky, a to společnosti E-ZGO a AVDEL, s nimiž máme uzavřeny dlouhodobé kontrakty. Krize tyto naše vztahy nijak nenarušila. Naopak s firmou E-ZGO jsme letos podepsali nový kontrakt do konce roku 2012. Rovněž spolupráce s ostatními malými zákazníky pokračuje.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Pokud se týká nových obchodních případů s novými zákazníky, tak zatím žádný se nepodařilo realizovat až do fáze nastartování spolupráce. Zpracovali jsme řadu nabídek, některá jednání vypadala velmi nadějně, jako například jednání s firmou AUDI, ale přesto musím konstatovat, že nový projekt se nenarodil. Nyní jsou ve hře dva menší projekty obrábění odlitků, na kterých spolupracujeme se Slévárnou litiny, v obou společnostech proběhl úspěšně i audit potenciálního zákazníka. Rozhodnutí o případné spolupráci bychom měli obdržet v horizontu několika týdnů.

U stávajících zákazníků pracujeme na dvou nových řadách nýtovacích nástrojů pro AVDEL. Nyní vyrábíme prototypy zcela nové řady nástrojů typu 734, která bude ve čtyřech velikostech a bude rozšiřovat portfolio nýtovacích nástrojů. Největší z nich bude schopna nýtovat nýty až do průměru 25 mm. V příštím roce bude probíhat testování těchto nástrojů, následně dle výsledku se rozhodne o termínu uvedení na trh.

Ve druhém případě připravujeme výrobu prototypů nového nástroje řady 732, který by měl nahradit stávající řadu 722. Tento by měl být uveden na trh až počátkem roku 2012.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Průmyslové výroby v konkurenčním boji s dalšími firmami?

Ačkoli máme s hlavními zákazníky dlouhodobé kontrakty, tak jsme samozřejmě pod tlakem konkurence a musíme našim zákazníkům poskytovat i snižování cen. Již zmíněný nový kontrakt s firmou E-ZGO právě takové slevy zahrnuje. Na druhé straně však pracujeme jak interně, tak společně s našimi zákazníky, na racionalizačních projektech vedoucích ke snížení nákladů, abychom zachovali rentabilitu a mohli zákazníkům vyhovět ve snižování cen a požadovaném servisu.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

Věřím, že rok 2011 nám potvrdí, že v našem segmentu podnikání již krize skončila a že budeme mít stabilní zakázky od našich zákazníků. Co se týká případných změn, tak v tuto chvíli žádné významné změny nepřipravujeme,

zmíním však náš investiční záměr pro příští rok, v jehož rámci bychom rádi pořídili nový automatový soustruh a nahradili již staré neproduktivní stroje.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Především bych naší firmě přál nové úspěšné projekty, které zajistí stabilitu firmě a jistotu zaměstnání jejím zaměstnancům. Závěrem bych rád poděkoval našim zaměstnancům za dobře odvedenou práci v roce 2010 a popřál všem klidné Vánoce, šťastný Nový rok a pevné zdraví v roce 2011.

Ing. Jiří Slíva ředitel divize Speciální obrábění a výroba



Pane řediteli, co Vás v letošním roce asi nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?

Potěšilo mě několik pracovních úspěchů. Podařilo se nám ovzorkovat, schválit a zavést do sériové výroby dílce pro firmu Scania, dokončili jsme vývoj a zavedli do standardní kusové výroby první typ plnicí jednotky na stlačený zemní plyn (CNG), a prakticky měsíc po měsíci jsem měl možnost sledovat neustálý růst naší divize a vyvažování z hospodářské krize, která nás sužovala celý loňský rok.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Projít krizovým obdobím je vždy nepříjemné a mnohdy velmi bolestné. Do jisté míry měla ale krize očistný efekt a to průmyslu a hospodářství prospělo. Většina firem, nás nevyjímaje, se naučila lépe hospodařit se svými zdroji, šetřit tam, kde je potřeba, více komunikovat s klienty a jednat razantněji s dodavateli. To vše vedlo k zefektivnění firemních procesů i práce. Znatelně jsme pocítili i opatření ve mzdové oblasti a upřímně vítám, že jsme letos významně obnovili činnost a navracíme se k téměř všem obvyklým standardům.

Zaznamenali jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Určitý pokles obrátů jsme pochopitelně zaznamenali u všech zákazníků, definitivně ukončili činnost ale jen čtyři, z nichž u dvou jsme tento vývoj v určitém časovém horizontu předpokládali. Jednalo se o firmy působící v textilním a tiskařském průmyslu a nepovažovali jsme je z dlouhodobého hlediska za perspektivní. Krize tuto ztrátu jen urychlila. Setkali jsme se i případem, kdy zákazník z kapacitních důvodů ukončil spolupráci, ale po určité době ji opět obnovil, dokonce ve vyšších objemech. Výnosově jsme letos dosáhli stejných hodnot, jako v předkrizových letech.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Pod tlakem krize jsme se zaměřili s maximální intenzitou na rozběh nových projektů. Především se to týká již mnohokrát zmíněné výroby pro Scaniu, dále jsme rozšířili výrobní portfolio o nové dílce s firmou General Electric a zahájili jsme obrábění odlitků pro ŠKODA TRANSPORTATION Plzeň. Probíhá také vzorkování dílů pro švédskou firmu SKF ACTUATORS, předního světového výrobce ložisek, konkrétně spolupracujeme s divizí pohonů a mechanismů zvedacích a polohovacích zařízení. Rozšiřování výrobního spektra sledujeme i u PALL USA. Velký potenciál vidíme i ve znovuobnovené výrobě pro společnost Linde Pohony Český Krumlov, pro kterou obrábíme některé rotační dílce náprav vysokozdvizných vozíků, a do budoucna se nabízí výroba odlitků z tvárné litiny.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize SOV v konkurenčním boji s dalšími firmami?

Konkurenční boj v průmyslu, stejně jako v mnoha dalších oblastech, je silně ovlivněn výrobou z Asie. Divize Speciálního obrábění a výroby se orientuje především na

obrábění menších sérií, řádově v počtu stovek až tisíců kusů ročně, a na rozdíl od velkosériové výroby pro nás není toto ohrožení až tak významné. Kde se nás toto ale skutečně týká, je oblast vzduchové techniky, tedy výroba kompresorů, regulátorů a pružinových brzdových válců pro nákladní vozy. Na trhu se objevují padělky našich výrobků, sice cenově dostupnější, nesplňují ale základní bezpečnostní standardy a někdy i funkčnost. V případech, kdy na takovýto výrobek narazíme, jednáme s Českou obchodní inspekcí a Celní správou o dalším postupu.

V rámci České republiky a Evropy je konkurence velmi silná, troufnu si říci, že nejsilnější v novodobé historii. Je zde již celá řada poměrně silných a dobře vybavených sice menších, ale flexibilních a cenově konkurenceschopných obráběcích firem. Všechny si prošly očistným efektem krize a jsou díky tomu i nákladově na nízké úrovni. Nicméně jsme stále schopni vyhovět i těm nejnáročnějším požadavkům zákazníků jak co se týká know-how, kvality, komunikace, spolehlivosti a řízením procesů, tak i celkovým image a postavením společnosti na strojírenském trhu. Tím jsme před konkurencí o malý krok vpředu.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v rámci divize?

Roky 2009 a 2010 přinesly do naší divize celou řadu změn, které vyplynuly z implementace výroby z Jindřichova Hradce do našich provozů. Prakticky celý letošní rok pak byl ve znamení stabilizace procesů a nyní přichází čas a příležitost k výrazné optimalizaci a dalšímu rozvoji. V prognózách do dalšího období jsem opatrný optimista. Zejména proto, že jsme exportně zaměřená firma, závislá na vývoji kurzu koruny a ekonomiky v západní Evropě, která není dosud stabilizovaná. Nicméně, podařilo se nám vytvořit dobrou bázi kvalitních projektů, díky které predikujeme růst ve výši asi 25 procent.

V příštím roce předpokládáme úpravu uspořádání konkrétních technologií a výrob s ohledem na změnu výrobního spektra, pozornost zaměříme také na optimalizaci výroby dvou hlavních klíčových dílců Stroke cylinder a Retarder Housing z pohledu materiálových toků a časů opracování. Jiné zásadní změny nepřipravujeme.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

MOTOR JIKOV prošla za dobu své existence celou řadou změn a v současné době je jedním z nejvýznamnějších zaměstnavatelů v Jihočeském kraji. Firmě přeji do dalších sto deseti let, aby i nadále dokázala navazovat na dosažené úspěchy.

Ing. Luděk Keist ředitel divize Tlaková slévárna



Pane řediteli, co Vás v letošním roce nejvíce potěšilo nebo naopak zklamalo?

Potěšil mě nárůst tržeb o 38 procent oproti roku 2009, ke kterému přispěl zejména růst prodeje vozů BMW, Mercedes a Audi v Číně. Pro auta výše uvedených značek dodáváme unašeče oken pro bezrámové dveře. V ostatních skupinách výrobků se postupně výroba stabilizovala a začala se pomalu přibližovat výrobě v předkrizové době. V oblasti personální se nám podařilo vytvořit samostatné oddělení nákupu a nově máme v naší divizi manažera pro techniku a výrobu a vedoucího výroby. Na druhé straně mě nepotěšil enormní tlak odběratelů z automobilového průmyslu na ceny dílů. Je proto neustále nutné hledat další zdroje úspor, především zefektivněním procesu výroby.

Ekonomická krize v roce 2009 měla za následek hledání úspor, snižování nákladů a zdražování komodit. Jak tyto skutečnosti ovlivnily vaši práci?

Mnoho sléváren v Německu a dalších zemích, které byly

Rozhovory s řediteli

zaměřeny čistě jen na slévárství, nepřežilo nebo jsou v insolventi. Naše tlaková slévárna, díky tomu, že se prozíravě již v minulosti kromě tlakového lití začalo také s obráběním a později s montáží skupin, má u výrobků vyšší přidanou hodnotu a tudíž lepší šance na překonání výkyvů globální ekonomiky.

S ohledem na krizi a snižující se obraty a tržby, jsme hledali možné úspory ve všech oblastech. Neinvestovali jsme, nebo jen v nejnútnejších případech, do oprav a údržby zařízení, a došlo také na snižování počtu zaměstnanců. V průběhu letošního roku jsme ale mohli díky zakázkám a navýšení výroby opět přijmout nové pracovníky.

Zaznamenal jste vlivem krize výraznější odliv zákazníků?

Odliv zákazníků jsme nezaznamenali. Snížili sice odběry, ale určitá spolupráce zůstala zachována se všemi našimi zákazníky.

Přinesl letošní rok nové projekty?

Z počátku letošního roku se chovali všichni obezřetně a projevovalo se to i na nižší poptávce po nových projektech. Ke konci roku se situace významně změnila a počet poptávek se zvýšil.

Je pravda, že velká část poptávek je pouze cenový průzkum trhu, ale část poptávek je pro nás zajímavá, především od současných zákazníků. Je také zajímavé, že mnoho globálních výrobců se snaží v současné době lokalizovat výrobu dílů do Evropy pro montážní závody, které jsou v Evropě. Zřejmě se projevuje nákladná a nepružná doprava dílů z Asie.

Jak si z Vašeho pohledu vede divize Tlaková slévárna v konkurenčním boji s dalšími firmami?

V Čechách i na celém evropském trhu je konkurence v průmyslu v našem oboru obrovská. A, samozřejmě, cenově jsme neustále konfrontováni s asijskými výrobci z Číny a Indie, kteří své zboží nabízejí pod naší výrobní cenou. Naše šance je v oblasti technické. Musíme se více orientovat na komplexní dodávky, tzn. podílet se na vývoji dílu, návrhu odlitku, umět obrábět, spolupracovat (externě) na povrchových úpravách, montovat. Také musíme navázat užší spolupráci například s technickými univerzitami a snažit se držet krok s technickým vývojem.

Máme za sebou další rok. Rok, který určitě z pracovního hlediska nepatřil k těm jednoduchým. Jaký očekáváte, že bude rok 2011 a připravujete nějaké změny v divizi?

Předpokládám, že i příští rok bude složitý. I nadále nás čeká aplikace úsporných opatření, tlak na zvyšování produktivity a kvality práce i na snižování cen. Rádi bychom investovali do modernizace a technického rozvoje, oprav strojů a zařízení. Chceme se také zaměřit na zefektivnění organizace práce a využití kvalifikace zaměstnanců.

Firma MOTOR JIKOV slavila v letošním roce 111. narozeniny. Co byste jí popřál do dalších let?

Do dalších let přeji firmě rozkvět, aby si udržela dobrou pozici na trhu a zůstala velkým hráčem na jihočeském trhu práce. Věřím, že díky takovým firmám, jakou je MOTOR JIKOV, zůstane zachována tradice moderní strojírenské výroby na jihu Čech.

Na závěr bych chtěl poděkovat všem zaměstnancům tlakové slévárny za odvedenou práci v roce 2010.



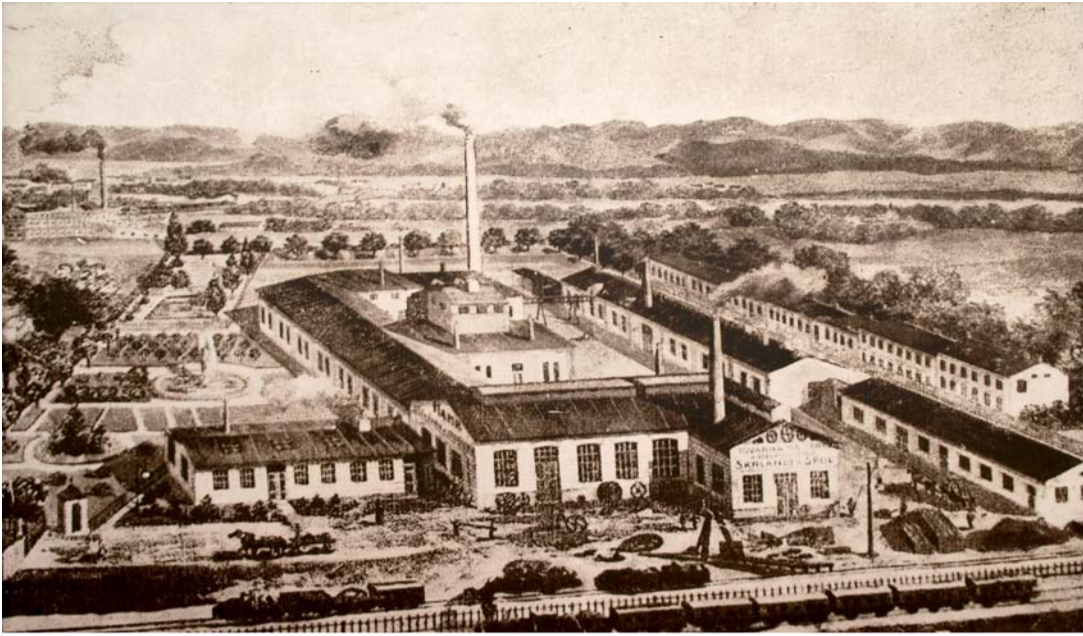
Blahopřejeme zaměstnancům MOTOR JIKOV GROUP

Životní jubileum v období září až prosinec oslavili:

jubileum	zaměstnanec	profese	společnost skupiny MJG
60 let	Hejda Jaroslav	vedoucí hospodaření nářadí	MJ Slévárna a.s.
60 let	Joza Jan	strojírenský dělník	MJ Slévárna a.s.
60 let	Srnec Vladimír	modelář	MJ Slévárna a.s.
60 let	Tomášek Jiří Ing.	vedoucí výroby	MJ Strojírenská a.s.
60 let	Volf Jiří	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
60 let	Vondrášek Karel	nástrojař	MJ Strojírenská a.s.
50 let	Blažeková Jana	dispečer	MJ Strojírenská a.s.
50 let	Dvořák Vladimír	vedoucí služeb	Investix a.s.
50 let	Nedvědová Dagmar	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
50 let	Novotný Josef	mechanik - seřizovač	MJ Fostron a.s.
50 let	Okolítová Helena	strojírenský dělník	MJ Slévárna a.s.
50 let	Příbyl Jan	manažer pro IT	MJ Group a.s.
50 let	Tomaščík Peter	technolog	MJ Strojírenská a.s.
50 let	Vojta Vladislav	mechanik - seřizovač	MJ Strojírenská a.s.
40 let	Dřížhal Josef	mistr	MJ Fostron a.s.
40 let	Kašper Josef	mechanik - seřizovač	MJ Fostron a.s.
40 let	Klíma Jan	mistr	MJ Strojírenská a.s.
40 let	Knotová Eva	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
40 let	Šebek Michal	ředitel pro jakost a strategický nákup	MJ Group a.s.

**Pracovní jubileum v období září až prosinec oslavili:**

jubileum	zaměstnanec	profese	společnost skupiny MJG
45 let	Hastrman Jiří	mechanik - seřizovač	MJ Strojírenská a.s.
40 let	Novotná Jaroslava	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
35 let	Macho Jaroslav	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
35 let	Řezníček Jan	slévač	MJ Slévárna a.s.
30 let	Churáček Jiří	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
30 let	Papač František	mechanik - seřizovač	MJ Strojírenská a.s.
30 let	Šustr Milan	mechanik - seřizovač	MJ Strojírenská a.s.
30 let	Turek Vladimír	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
25 let	Císařová Květa	specialista - účetní	MJ Group a.s.
25 let	Petr Jaromír	obráběč	MJ Strojírenská a.s.
20 let	Bartošová Anna	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
20 let	Bedlán Jiří	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
20 let	Chrt Václav	mechanik - seřizovač	MJ Fostron a.s.
20 let	Lavička Jan	mechanik - seřizovač	MJ Fostron a.s.
20 let	Suchan František	údržbář strojní	Investix a.s.
20 let	Ťápalová Gabriela	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
20 let	Trobl Jaromír Ing.	vedoucí konstrukce	MJ Strojírenská a.s.
15 let	Bedlán Josef	mechanik - seřizovač	MJ Slévárna a.s.
15 let	Kukla Josef	nástrojař	MJ Slévárna a.s.
15 let	Maurenc Milan	technolog	MJ Slévárna a.s.
15 let	Shelest Tetyana	kontrolní dělník	MJ Slévárna a.s.
15 let	Veselý Jiří	konstruktér	MJ Fostron a.s.
10 let	Blecha Vladimír	manažer pro výrobu	MJ Slévárna a.s.
10 let	Boháčová Mária	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Hemr Vlastimil	mechanik - seřizovač	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Houzim Pavel	manažer pro jakost	MJ Fostron a.s.
10 let	Hronová Magdalena	dispečer	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Janák Radek	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Kalát Karel	strojírenský dělník	MJ Slévárna a.s.
10 let	Paták Josef	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Straková Martina	strojírenský dělník	MJ Strojírenská a.s.
10 let	Vlk Ladislav	mechanik - seřizovač	MJ Fostron a.s.



MOTOR JIKOV 1899 - 2010



Noviny společnosti MOTOR JIKOV Group a.s. České Budějovice
 Ročník XIV.
 VYDAVATEL: Vedení společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.
 REDAKTORKA: Bohdana Mrkáčková
 ADRESA REDAKCE: Kněžskodvorská 2277/26, 370 04 České Budějovice,
 tel.: 721 728 054
 TECHNICKÁ PŘÍPRAVA: FP Print, s.r.o., České Budějovice
 TISK: TYPODESIGN, s.r.o., České Budějovice
 Podávání novinových zásilek povoleno s.p. Česká pošta, ředitelstvem odštěpného
 závodu jižní Čechy v Českých Budějovicích.

MJG